

Seminario

Hacia una exportación exitosa al mercado de Guatemala

Gloria Stella Plazas Peralta

Asesora

Centro Internacional de Negocios

Abril de 2008



CONTENIDO



1. Conozcamos el mercado de Guatemala
2. TLC Triángulo del Norte: Identifique oportunidades
3. Prospección comercial
4. Cultura de negocios y formas de organización

1. Generalidades del mercado Centroamericano

Centroamérica: Principales indicadores



País /Indicador	GENERALES (2006)				SOCIALES (2006)	
	Territorio	Capital	Idioma	Moneda	Población (Hab.)	Tasa Alfabetismo
<i>Costa Rica</i>	51.100 km ²	San José	Español	Colon	4.477.000	97,0%
<i>El Salvador</i>	21.041 km ²	San Salvador		Dólar Am.	7.105.000	81,6%
<i>Guatemala</i>	108.889 km ²	C. Guatemala		Queztal	13.018.460	75,1%
<i>Honduras</i>	112.492 km ²	Tegucigalpa		Lempira	7.455.000	81,4%
<i>Nicaragua</i>	130.700 km ²	Managua		Córdoba	5.570.000	71,5%

<i>Panamá</i>	77.080 km ²	C. Panamá	Español	Balboa	3.340.000	96,1%
---------------	------------------------	-----------	---------	--------	-----------	-------

<i>Colombia</i>	1.138.933 km ²	Bogotá D.C.	Español	Peso	47.520.000	94,6%
-----------------	---------------------------	-------------	---------	------	------------	-------

Total Población CA: 37.625.460 Habitantes

Total Territorio CA: 424.672 Km²

Centroamérica: Principales indicadores



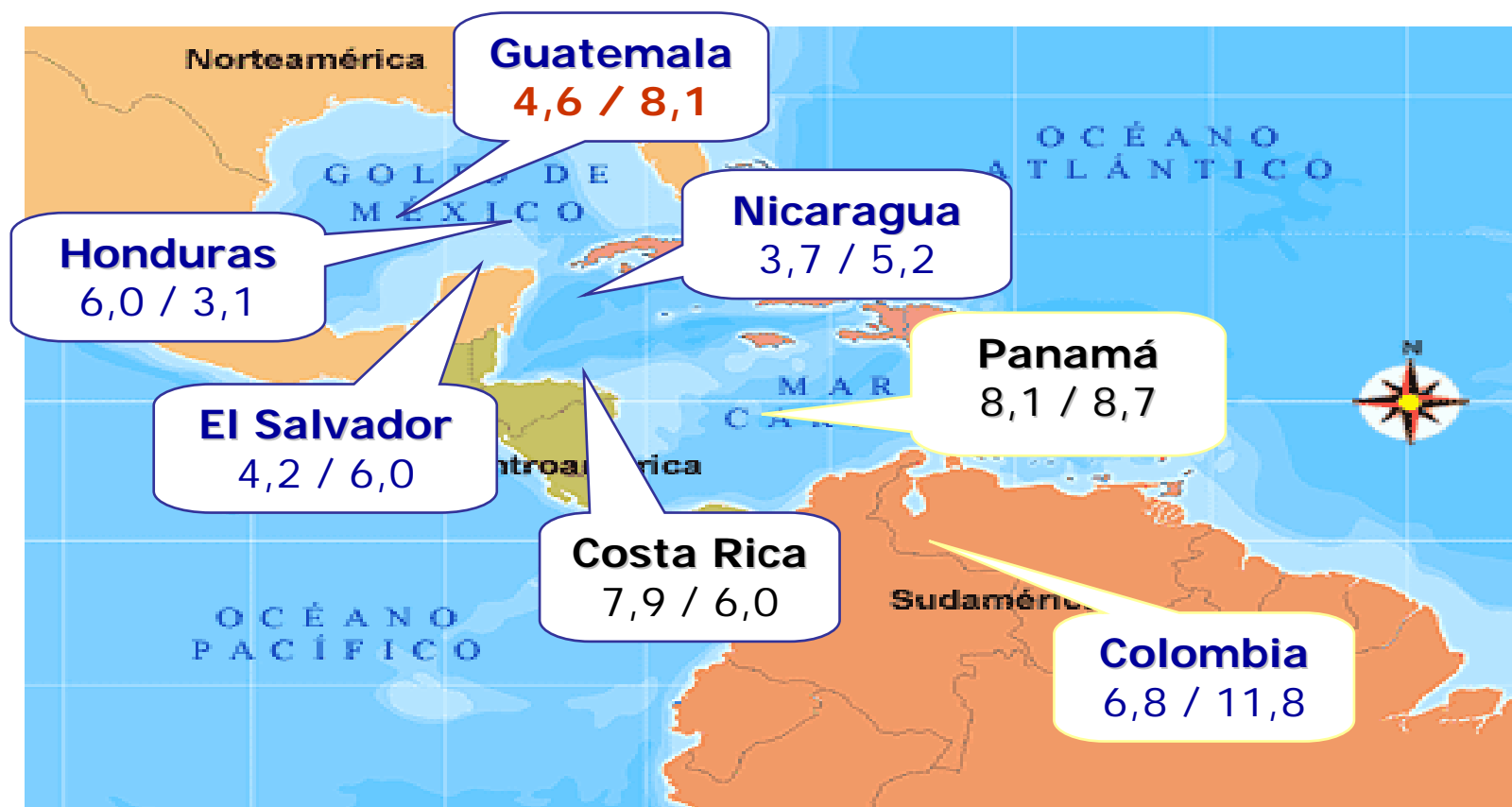
Inflación



Centroamérica: Principales indicadores



Crecimiento económico y desempleo



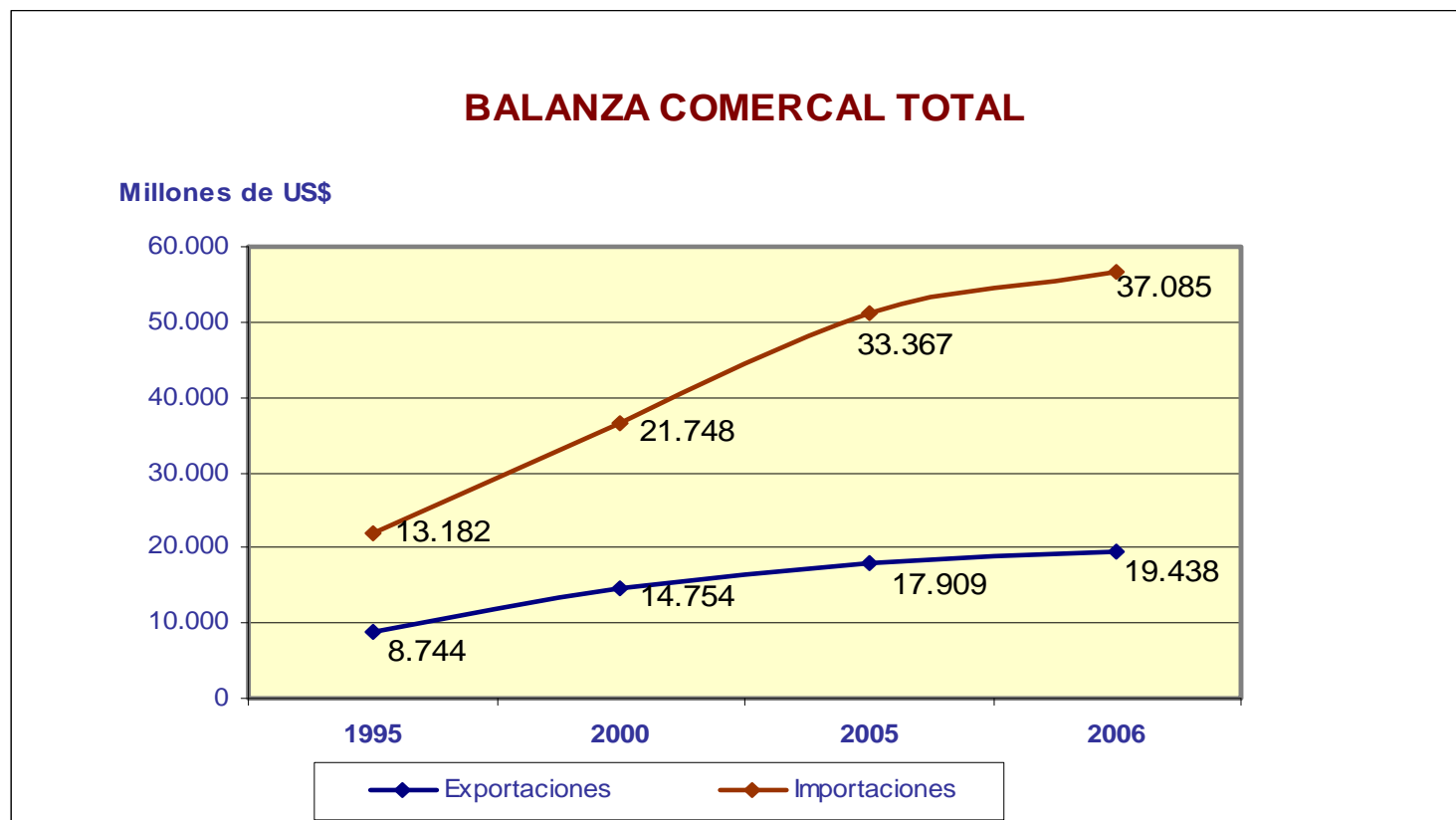
Centroamérica: Principales indicadores



Remesas familiares US\$ millones



Centroamérica: Comercio exterior



Fuente: Bancos Centrales (Incluye: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua); Datos sin maquila

Centroamérica: exportaciones e importaciones



Centroamérica: principales productos de exportación



- Café, banano y plátano
- Circuitos integrados digitales
- Partes y accesorios para maquinas de procesamiento de datos
- Instrumentos de medicina
- Azúcar
- Piña y otras frutas
- Alimentos
- Medicamentos con vitaminas

Centroamérica. Principales productos importados



- Petróleo
- Carbón
- Circuitos integrados
- Medicamentos uso en humanos
- Automotores partes y piezas
- Televisores y electrodomésticos
- Maíz y otros alimentos

Centroamérica: Exportaciones colombianas



EXPORTACIONES COLOMBIANAS A CENTROAMERICA (Sector) 2005 - 2006

MACROSECTOR - SECTOR	FOB US\$		VARIACION
	2005	2006	2006/2005
AGROINDUSTRIA	31.490.767	34.298.089	8,9%
AGRICOLA	3.592.944	3.742.488	4,2%
AGROINDUSTRIAL	25.611.258	27.384.492	6,9%
PECUARIO	302.048	463.605	53,5%
FLORES Y PLANTAS VIVAS	1.427.465	1.763.220	23,5%
ACUICOLA Y PESQUERO	557.053	944.283	69,5%
MANUFACTURAS E INSUMOS BASICOS Y DERIVADOS	455.034.311	512.927.560	12,7%
Artesanias	766.781	833.584	8,7%
Autopartes	13.706.189	15.664.575	14,3%
Envases/empaques	22.944.629	28.504.156	24,2%
Instrumentos y aparatos	22.165.563	26.574.946	19,9%
Materiales de construccion	28.712.091	40.264.028	40,2%
Metalmecanica	81.821.925	85.082.641	4,0%
Muebles y maderas	15.468.545	20.499.712	32,5%
Plastico y caucho	93.954.765	94.978.839	1,1%
Quimico	100.161.517	114.236.239	14,1%
Farmacaceutico	35.497.709	47.626.094	34,2%
Articulos de hogar, oficina, hoteles y hospital	21.310.288	21.499.963	0,9%
Vehiculos y otros medios de transporte	4.777.443	4.610.058	-3,5%
Articulos industriales	11.635.763	9.924.266	-14,7%
Minerales	2.111.102	2.628.461	24,5%
PRENDAS DE VESTIR	67.510.471	74.474.684	10,3%
Cuero manufacturas de cuero	8.545.058	8.651.771	1,2%
Textiles y confecciones	54.767.894	61.728.400	12,7%
Calzado	3.683.799	3.444.676	-6,5%
Otros accesorios de prendas de vestir	513.720	649.837	26,5%
SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO	50.573.008	56.983.477	12,7%
Oro	728.772	874.502	20,0%
SUBTOTAL SERVICIOS SIN ORO	49.844.236	56.108.975	12,6%
Joyeria y piedras preciosas	1.671.001	2.444.505	46,3%
Juguetes y articulos deportivos	2.123.882	1.632.595	-23,1%
Audiovisuales	1.796.111	2.224.598	23,9%
Editorial e industria grafica	34.618.906	38.286.690	10,6%
Otros servicios	8.313.506	10.686.357	28,5%
Software	1.320.830	834.229	-36,8%
NO TRADICIONAL	604.608.557	678.683.810	12,3%
Carbon	32.399.898	30.636.882	-5,4%
Petroleo y sus derivados	97.796.342	50.387.644	-48,5%
TRADICIONAL	130.196.240	81.024.526	-37,8%
TOTAL EXPORTACIONES	734.804.797	759.708.336	3,4%

Fuente: Proexport

2. Conozcamos el mercado de Guatemala

- Ubicación Estratégica. Puente natural entre las Américas
- Acceso al océano Pacífico y Atlántico
- País más poblado de Centroamérica una densidad de 113 hab./km².



Concentración de la población

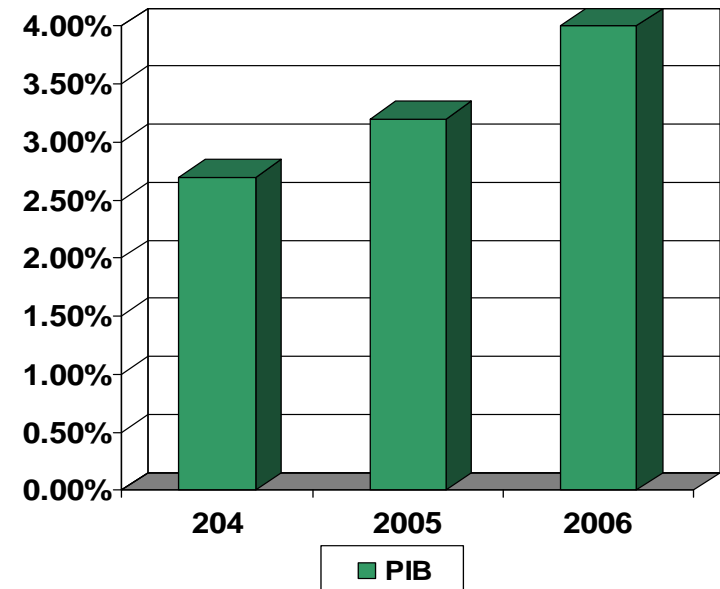


- Mercado $\frac{1}{4}$ mercado colombiano (13.018.460 hab.)
- Alta concentración zonas urbanas (64% de la población)

La población se concentra principalmente en:

- Ciudad de Guatemala (20,8%, equivalente a 2 millones y 700 mil personas)
- Huehuetenango (7,1%)
- Alta Verapaz (6,7%), Escuintla (3,8%)
- Quetzaltenango (1,1%).

- Economía en crecimiento 4.6%
- El PIB se concentra en servicios (54%), agricultura (30%) e industria (12,%)
- Crecimiento impulsado por la inversión (construcción) y la demanda externa (mejores precios del café y azúcar).



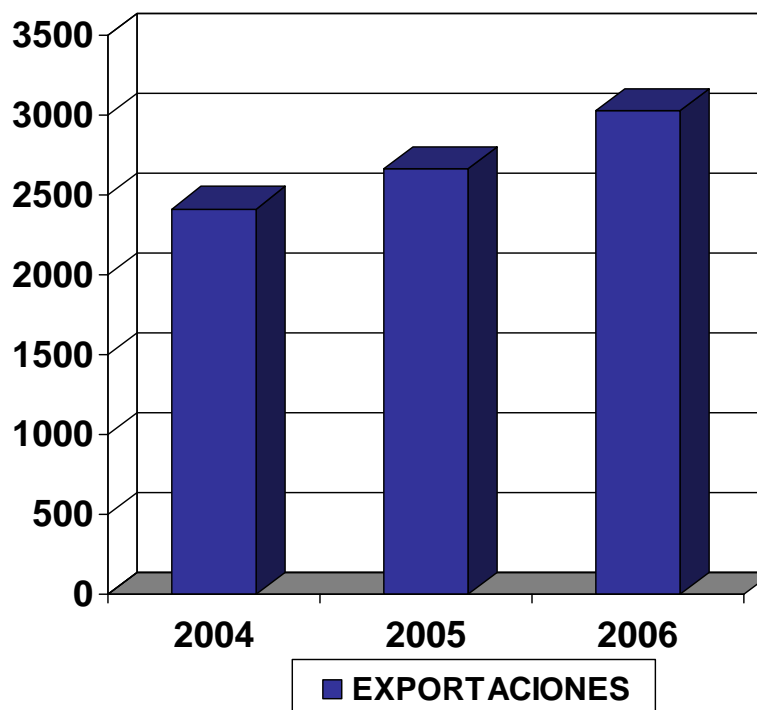
Entorno económico favorable

- **Inflación:** 5.7%
- **Desempleo:** La tasa de desempleo 8.1%
- **PIB:** US\$ 32.204 millones
- **PIB per cápita:** US\$ 2.474

Comercio exterior



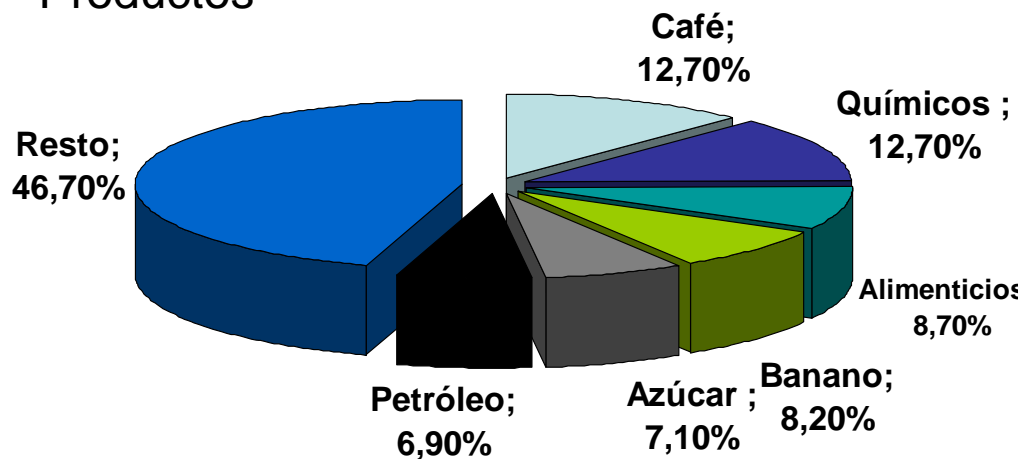
- Las exportaciones alcanzaron US\$3.716 millones (2006) sin maquila
- Incluyendo maquila US\$6.012 millones (2006)



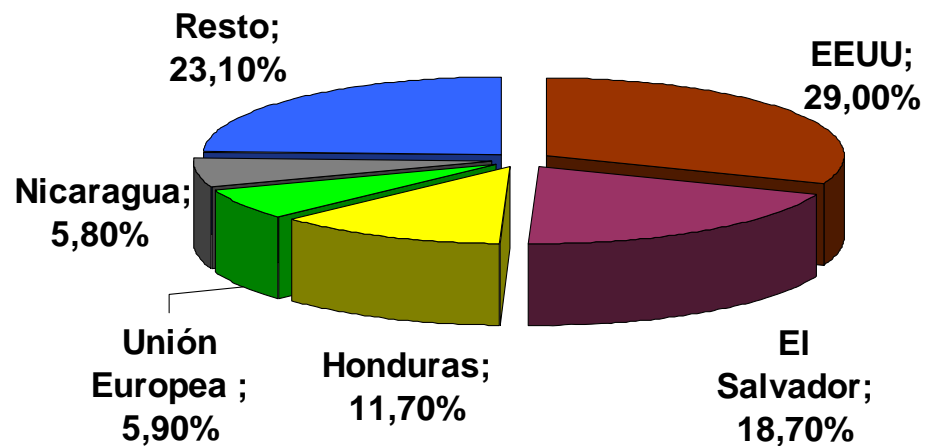
Comercio exterior



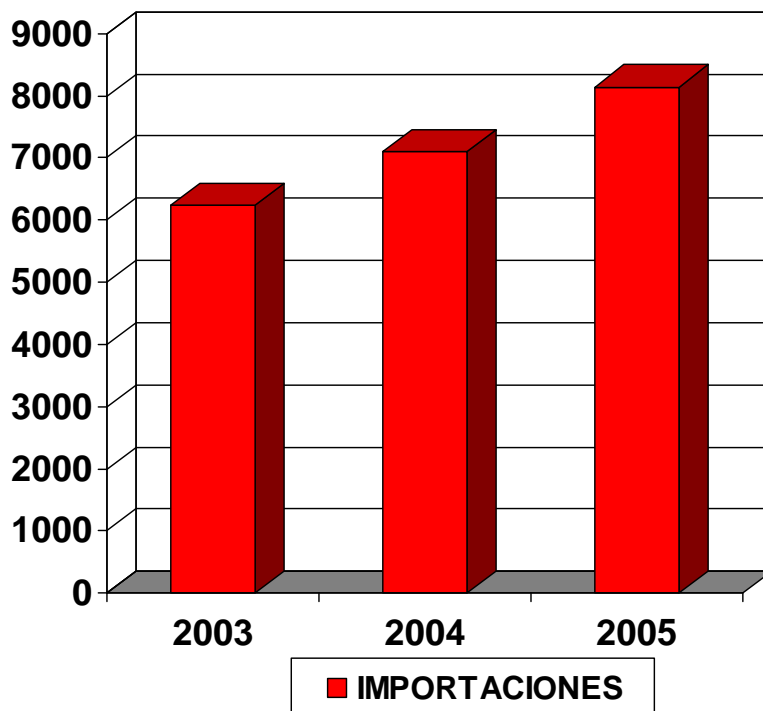
Productos



Socios comerciales



- Las importaciones alcanzaron la cifra de US\$11.918 millones (2006)



Comportamiento de la demanda del mercado y del consumidor



Principales productos demandados

Combustibles	18.5%
Productos de la industria del plástico y el caucho	5.4%
Aceites esenciales	2.0%
Aparatos eléctricos	8.6%
Papel y cartón	3.6%
Productos farmacéuticos	3.5%
Productos de la industria y manufacturas de hierro y aluminio	3.5 %

- Importaciones: EEUU 46%, México 13%, El Salvador 5%, Venezuela 5%, Japón 4%, Colombia 3%

La balanza comercial de Colombia con Guatemala es favorable para nuestro país.

- Exportamos US\$160.567 millones (2007)
- Importamos US\$25.060 millones (2007)
- Balanza US\$135.507 millones (2006)

La demanda de importaciones se concentra en:

- Productos químicos como polímeros de propileno.
- Insecticidas y medicamentos.
- Productos plásticos.
- Carbón.

Productos exportados por Colombia

Plásticos	24.3%
Comestibles	12.5%
Químicos	8.1%
Aceites esenciales	5.8%
Editoriales	5.2%
Cuero, calzado y sus manufacturas	2.8%

Colombia debe aprovechar ese mercado demandado por Guatemala a nivel mundial y hacer esfuerzos para atender la demanda

Demanda positiva en infraestructura e industria

Demanda alta en Clusters estratégicos:

- Agroindustria (Conservas, Confitería y derivados del azúcar, alimentos listos para comer (Ready Value Meals), verduras precocidas congeladas y bebidas), el sector forestal.
- Manufactura liviana: Ensamblaje de autopartes, electrodomésticos, productos electrónicos.
- Turismo
- Servicios e infraestructuras de entretenimiento.
- BPO (Business Process Outsourcing)
- Sector de vestuario y textiles.

- TLCTN (Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras).
- Acuerdo de Alcance Parcial N° 5 Suscrito en 1984 entre la Republica de Colombia y la Republica de Guatemala
- Triangulo Norte y la Comunidad Andina de Naciones .

En general, si el empresario está interesado en explorar el mercado centroamericano debe empezar por Guatemala, ya que es el país más extenso, con la población más elevada y cuenta con un ingreso per cápita superior a los US\$2.000

3. Tratado de Libre Comercio Colombia Triángulo del Norte Guatemala, El Salvador y Honduras Identifique oportunidades

¿Qué es un TLC?



Acuerdo de Libre Comercio de cuarta generación

Actualiza y amplía
considerablemente las
disciplinas comerciales
de la OMC (OMC Plus)

Liberación del comercio
de bienes, servicios e
inversión

Compromisos en materia
laboral y ambiental

**Es un Acuerdo mediante el cual dos o más países
reglamentan sus relaciones comerciales, con el fin de
incrementar los flujos de comercio e inversión.**

¿Qué es un TLC?



ALCANCE

Reducir barreras al comercio de mercancías agrícolas e industriales



Reducir barreras al comercio de servicios



Facilitar el comercio y la atracción de inversión extranjera



OBJETIVO

Disminución de aranceles y otras medidas no arancelarias que impiden el comercio

Disminución de trámites y exigencias para la prestación de servicios en otra nación

Mejora en las condiciones de entrada y estabilidad para las inversiones

¿Qué es un TLC?



	TLC	Apertura unilateral	Preferencias unilaterales
Reciprocidad	✓	×	×
Acceso a mercados	✓	×	✓
Gradualidad	✓	×	×
Vigencia	Indefinida	?	Temporal
Solución de controversias	✓	×	×
Atracción de inversión extranjera		?	×
Promueve desarrollos institucionales	✓	?	×

Fuente: TLC Colombia Usa, Carlos Camacho, 2006

Objetivos de Colombia



INTERESES DE COLOMBIA

No perder competitividad
frente a otros países

Normas de origen que
favorezcan las exportaciones
colombianas

Liberalización inmediata de
nuestra oferta exportable

Eliminación de barreras
técnicas al comercio

Países: El Salvador, Guatemala, Honduras y Colombia

Inicio: Junio 5 /2006 (Ocho Rondas)

Firma: Agosto 9 /2007

Ratificación, Puesta en Vigencia: Segundo Semestre 2008

(De acuerdo a tramites legislativos)

Antecedentes: Solo existían Acuerdos de Alcance Parcial

Acuerdo de Acceso Preferencial para Colombia, respecto a la competencia de México, Estados Unidos, Chile, Taiwán y Unión Europea.



- Prioridad a las negociaciones de bienes primarios.
- Negociar acceso real de productos en Colombia.
- Desmonte de aranceles



- **Economía con mayor diversificación: Abrir sus mercados hacia productos primarios y manufacturados.**
- **Obtener garantías de respeto a la propiedad intelectual: software, farmacéuticos y agroquímicos.**

EL texto del TLC recoge los resultados de la negociación en 23 capítulos y algunos anexos.

1. Preámbulo	13. Telecomunicaciones
2. Disposiciones generales	14. Comercio electrónico
3. Trato nacional y acceso a mercados	15. Propiedad intelectual
4. Reglas de origen	16. Política de competencia
5. Procedimientos aduaneros	17. Laboral
6. Medidas sanitarias y fitosanitarias	18. Medio ambiente
7. Obstáculos Técnicos al Comercio	19. Transparencia
8. Defensa comercial	20. Administración
9. Contratación pública	21. Solución de controversias
10. Inversión	22. Excepciones
11. Servicios transfronterizos	23. Disposiciones finales
12. Servicios financieros	24. Anexos

Algunos resultados



Acceso a mercados

Trato Nacional y Acceso al Mercado de bienes de los diversos sectores.

Se establecieron diferentes categorías/canastas, incluyendo un tratamiento especial para productos sensibles



Creación de un Comité de Origen

Reglamento detallado de verificación y control de origen

Requisitos de origen agropecuario

Animales vivos, peces, pescados y mariscos y sus preparaciones, flores, frutas y verduras, café y preparaciones de café, cereales, semillas, productos de la cestería, azúcar, cacao y tabaco, entre otros.

Algunos resultados



Reglas de origen y procedimientos aduaneros

Normativa para determinar el origen de las mercancías
Reglas específicas para cada producto y
Procedimientos aduaneros

Bienes industriales

40% de la oferta colombiana con 0% arancel.

Igualdad de condiciones a otros países

Se mantiene el Plan Vallejo y las Zonas Francas



Algunos resultados



Plásticos y sus manufacturas

Los insumos y productos manufacturados serán objetos de desgravación inmediata.
Sector importante para Colombia

Cuero y calzado

El TLC incluye algunos tipos de calzado que podrán exportarse con cero arancel. En este sector de la economía la gran mayoría de las empresas hacen parte del segmento Pyme.

Frutas y hortalizas

Las mejoras en el proceso de análisis sanitario y fitosanitario permitirán que los exportadores puedan llegar con mayor facilidad al mercado guatemalteco. Con el TLC este segmento se perfila como uno de los que más podría aumentar la oferta agrícola de exportación.

Grasas y aceites

Mayor acceso para los productos colombianos tanto los que son materia prima como los productos terminados. Existe especial interés en los aceites de palma de cera y otras oleaginosas que tienen propiedades carburantes.

Algunos resultados



Cláusula Preferencial TLC

Si Colombia aplica en un futuro un arancel a un tercer país, menor que el otorgado al TLC con Guatemala, deberá aplicar este menor arancel a los productos importados desde Guatemala (Triangulo Norte).

Leche maternizada

Vísceras de bovino

Algunos productos de chocolatería

Algunas preparaciones alimenticias utilizadas para preparar bebidas.

Visas

Visa Centroamérica

Posibilidad de elevar ante el C4 a Colombia libre de visa

Pasos a seguir



Gobierno

Puesta en marcha de los proyectos de la agenda pública para que Colombia sea más competitiva.

Identificación de grupos asociativos para el mercado centroamericano

Sector privado

Estrategia de lobby la aprobación del TLC una vez sea firmado.

Estrategia para el aprovechamiento de las oportunidades del TLC.

TLC Triángulo del Norte características



- Nuevas oportunidades para pequeña y mediana empresa (Pyme's)
- Temas nuevos incluidos: Compras Publicas, Servicios e Inversiones
- Auge a la Inversión Extranjera en doble vía
- Incluye el 72% de los productos del universo arancelario del ámbito agrícola
- Incluye el 75% del universo arancelario, en el ámbito industrial
- Incluyo 'Cláusula Evolutiva', que permite posteriores revisiones del Tratado para inclusión de nuevos productos

Acceso a Mercados

De mercancías tanto agrícolas como industriales

Reglas de origen

Aplicadas a productos objeto de desgravación:

- Privilegio en la utilización de materias primas de los países del acuerdo cuando exista producción local
- Incorpora utilización de insumos de terceros países en caso de ausencia de producción en la región.

Tratamiento a la Inversión

Anexo: Procedimientos expeditos respecto a las solicitudes de visado en los tres países

Sector Agrícola

Flores, frutas y hortalizas, nueces, almendras, té, pimienta, cebada, avena, semillas, confites, cacao, chocolates, pastas, galletas, preparaciones de frutas y hortalizas, alimentos para animales y preparaciones alimenticias, entre otros, los que gozarán de acceso preferencial en los países del Triángulo, bien sea de manera inmediata o en distintos periodos de desgravación o mediante contingentes.

Sector Industrial

Productos intermedios y materias primas industriales. Productos finales como sal de mesa, medicamentos, cueros, productos de la marroquinería, papel, algunos productos de la metalmecánica, electrodomésticos y productos del sector automotor, se alcanzó un acuerdo que permitirá el acceso pleno al mercado de estos países en menos de diez años, en promedio.

Sector Textil y confección

Incluye un programa de desgravación a cinco años para Honduras, y desgravación inmediata para Colombia, lo que permitirá además procesos de acumulación entre estos dos países para exportar conjuntamente a Estados Unidos.

Aprovechar el TLC

Mercadeo eficiente de productos y servicios



Estrategias de Mercadeo

- Entrega oportuna
- Diferenciar los productos y servicios en términos de segmentos del mercado
- Realizar el seguimiento continuo a los hábitos de consumo y a la aparición de nuevos segmentos
- Cumplir las normas sobre calidad y seguridad de los productos
- Los consumidores guatemaltecos aún están acostumbrados a escoger lo más barato.



Automotores y Autopartes



Tendencia Mercado

- Mercado de vehículos importados.
- Mercado Asiático Nissan, Toyota (30%)
- Algunos vehículos comerciales se importa el chasis y el motor y se coloca carrocería. (2% de mercado de vehículos comerciales).
- En cuanto a repuestos, solo dos empresas nacionales de resortes, (1.9% del mercado de autopartes).
- El tipo de vehículo mas se comercializó el auto compacto y Pick-Ups.
- Las camionetas y vehículos familiares tipo Kia Carens o Chevrolet Zafira es un segmento en crecimiento

Mercadeo de productos y servicios



Automotores y Autopartes



Comercialización

Los canales para vehículos pertenecen a grandes grupos económicos locales o regionales.

Autopartes: funciona diferente; representantes comerciales con almacenes detallistas.

Tips:

Autopartes los embalajes utilizados son: guacales de madera o caja de cartón recubiertas de plástico stretch.

Etiquetado toda la información sobre el producto

Estar escrita con tinta a prueba de agua

Idioma español

Símbolos internacionales

Análisis Arancel (Pasa a 0%)

Partida	Descripción	Arancel
8714	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS DE LAS PARTIDAS 87.11 A 87.13	
8714.1	- De motocicletas y triciclos a motor (incluidos los también a pedales):	
8714.11.00	- - Sillines (asientos)	10%
8714.19.00	- - Los demás	10%
8714.9	- Los demás:	
8714.91	- - Cuadros y horquillas, y sus partes:	
8714.91.10	- - - Cuadros y horquillas	10%
8714.91.90	- - - Partes	5%
8714.92	- - Llantas (aros) y radios (rayos):	
8714.92.10	- - - Llantas (aros)	10%
8714.99	- - Los demás:	
8714.99.10	- - - Manivelas (manubrios, timones, manillares), guardabarros (loderas), cubrecadenas y parrillas portaequipaje (excepto de plástico)	10%

Tendencia Mercado

- Mercado de US\$ 100 millones
- Las salsas representan el 4,03%
- Las preparaciones alimenticias en polvo el 1,32%.
- Las importaciones provienen de Centroamérica y Estados Unidos
- Sector con alta concentración en grupos de gran poder de negociación.
- La principal barrera de entrada al mercado es la negociación con los canales de distribución

Preparaciones alimenticias



Mercadeo de productos y servicios



Gelatinas

Producción

La producción local se estimó en US\$ 1,5 millones

5 marcas: Royal, Joby, Imperial, Castilla y SABEMAS.

El único sabor ofrecido por todas es Fresa. Otros sabores limón, Naranja, Uva y Tutti-Frutti.

Empaque, el preferido es la bolsa plástica de 450g. , caja de 85 g, caja de 170g

Presentación light los sabores son piña y fresa. El precio es superior en 30% al del producto regular.

Flanes

Dos marcas: Royal y Castilla ofreciendo solo en sabor caramelo.

La competencia directa son los flanes preparados (Nestlé y Huntt's)

Salsas de Tomate

La mayoría "ketchup" son producidas localmente

Producción local se estimó en US\$ 100 millones.

Las empresas nacionales líderes son Alimentos Kern's de Guatemala S.A. que posee dos marcas Kern's y Ducal y Envasadora de Alimentos y Conservas S.A. que produce Ana Belly

Pudines

Los polvos son elaborados por Imperial
Presentación caja de cartón de 120 gramos.



Mercadeo de productos y servicios



Refrescos en polvo

La **producción local** se estimó en US\$ 40 millones

Importaciones son US\$ 30 millones

Productores nacionales los más grandes son Malher Sucesores Cía. Ltda y Productos Alimenticios Imperial S.A. Multinacionales son Kraft Foods Inc. y Nabisco Royal
12 marcas

8 ofrecen refrescos ya azucarados
2 (LIVEAN y CLIGHT) ofrecen dietéticos.
La marca SPRIM, de los dos productos.
Sabor más vendido es Naranja, fresa.
Los de menor movimiento Damasco, Guava y Jamaica (Flor de cayena).
Dietéticos, el sabor más vendido es Manzana Light, seguido por Fresa y Naranja.

Presentación son sobres personalizados.

Comercialización

Supermercados e Hipermercados:

Importadores directos.

La estrategia es ubicación geográfica pueda abastecer y satisfacer las necesidades de diferentes grupos de consumidores

Tiendas populares o de barrio: que se abastecen de mayoristas que a su vez son importadores. En este canal de comercialización podemos identificar:

Abarroterías: son tiendas atendidas por uno o dos vendedores.

Tiendas de barrio: Las tiendas de barrio manejan mucho menor surtido que las abarroterías. Normalmente no comercializan verduras y una sola marca por cada tipo de producto

Mini mercados: Son abarroterías pero tipo

Mercadeo de productos y servicios



Análisis Arancel (Pasa a 0%)

Partida	Descripción	Arancel
2103.10.00	- Salsa de soja (soya)	15
2103.20.00	- "Ketchup" y demás salsas de tomate	15
2103.30.10	- - Harina de mostaza	5
2103.30.20	- - Mostaza preparada	15
2103.90.00	- Los demás	15
2106.90.20	- - Polvos para la preparación de budines, cremas, helados, entremeses, gelatinas y preparados análogos, incluso azucarados	15
2202.90.10	- - Preparaciones alimenticias de los tipos citados en la Nota 1 a) del Capítulo 30, propias para su consumo como bebida	10
2202.90.90	- - Otras	15
2209.00.00	VINAGRE Y SUCEDANEOS DEL VINAGRE OBTENIDOS A PARTIR DEL ACIDO ACETICO	15

Fuente de Información: Proexport - Colombia

Fuentes de información



Ministerio de Economía, Guatemala,

<http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/index.html>

Sistema Arancelario Centroamericano, Guatemala

<http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/index.html>

Federación de Cámaras de Comercio de Centroamérica (FECAMCO)

http://www.fecamco.com/docs/boletines/PDF/guatemala_reporte_economico_en_ero

Proexport, Colombia

<http://www.proexport.com.co>

Instituto de Comercio Exterior de España

<http://www.icex.es>

Protocolo de Negocios en Guatemala,

<http://www.protocolo.org/gest>

Banco Central de Guatemala

<http://www.banguat.gob.gt>

4. Prospección comercial al mercado de Guatemala

Transporte y logística



Transporte marítimo: El sistema portuario actual está conformado por **tres puertos** principales multipropósito:



Santo Tomás de Castilla
Puerto Barrios
Puerto Quetzal

7 instalaciones portuarias especializadas vinculadas a Puerto Quetzal.
El sistema se comunica entre sí por la red vial.

Puerto Santo Tomas de Castilla. Atlántico

Características

Cargas y buques: **Carga general, contenedores, furgones, granel líquido, granel sólido.**

Autoridad: Empresa Portuaria Nacional Santo Tomás de Castilla.

Web Site: <http://www.empornac.gob.gt/home.htm>

Almacenaje cubierto: 37,343 metros cuadrados

Almacenaje no cubierto: 125,175 metros cuadrados

Acceso a la Ciudad Capital: **300 Kilómetros** Carretera CA-9 Norte.

Servicios: aeropuerto, banco, comunicaciones, provisiones de agua potable, combustible y reparaciones menores.





Puerto Barrios **Características**

Cargas y Buques: **Carga general, contenedores, furgones, granel líquido, granel sólido.**

Autoridad: Compañía Bananera Guatemalteca
Independiente COBIGUA, S.A.

Dirección Comercial: Diagonal 6, 10-67 Zona 10 Edificio
Las Margaritas Ciudad de Guatemala..Tel. 502-
3346603/09 Fax 502-3346601

Almacenaje cubierto: no disponible

Almacenaje no cubierto: 79,025 metros cuadrados

Acceso a la Ciudad Capital: **300 Kilómetros** Carretera
CA-9 Norte.

Contacto Radio: buque-puerto Canal 16 VHF

Servicios: aeropuerto, banco, comunicaciones, provisiones de agua
potable, combustible y reparaciones menores.

Puerto Quetzal



Características

Cargas y Buques: Carga general, contenedores, furgones, granel líquido, granel sólido.

Autoridad: Empresa Portuaria Quetzal

Web Site: <http://www.puerto-quetzal.com>

Litoral y Coordenadas Geográficas: Pacífico. Latitud 13o 55'

Almacenaje cubierto: 34,080 metros cuadrados

Almacenaje no cubierto: 48,613 metros cuadrados

Acceso a la Ciudad Capital: **98 kilómetros**. Carretera CA-9 Sur .

Contacto Radio: buque-puerto Canal 16 VHF

Servicios: aeropuerto, banco, comunicaciones, provisiones de agua potable, combustible y reparaciones menores.

Servicios: Mayor oferta en la costa atlántica

Dos rutas marítimas que conectan a Colombia con Guatemala

Cartagena – Santo Tomás de Castilla

Buenaventura – Puerto Quetzal

Tarifas fletes desde Cartagena y Buenaventura

Origen	Destino	Tipo de carga	Flete US\$ (20')	Flete US\$ (40')
Buenaventura	Ciudad. Guatemala	General	1.400 y 1.900	2.000 y 2.400
Cartagena	Ciudad de Guatemala	General	1.200 y 1.800	1.400 y 2.300

Agencias Navieras y de Carga

Cropa Panalpina

www.panalpina.com

DHL Danzas Air & Ocean

www.dhl.com.gt

Kuehne + Nagel

www.kn-portal.com

Lykes Line Coirsa

www.lykeslines.com

TMMLines

www.tmmlines.com

Transporte Aéreo

Guatemala concentra su acceso de carga en:

- Aeropuerto Internacional **La Aurora**, en Ciudad de Guatemala
- Aeropuerto Internacional **Santa Helena**, en Ciudad de Flores

Existen campos de aterrizaje públicos y privados que atienden **vuelos locales** en varios lugares del país como Puerto Barrios, Puerto de San José, Retalhuleu y Coban.

Aeropuerto La Aurora

Aduana Express Aéreo está ubicada en las inmediaciones del aeropuerto. Administrada por una junta multidisciplinaria en donde tienen participación el Estado y el sector privado.

Es el único recinto fiscal autorizado para el **manejo de carga aérea**, tanto en la **importación** como en la **exportación**.

La Aurora es considerado como la **opción mas viable para la movilización de las cargas y de pasajeros**.

Zona	Metros Cuadrados	%
Uso público	4,902.49	22.28
Concesionarios	2,027.55	9.21
Aerolíneas	3,642.72	16.56
Gobierno y administración	1,533.10	6.97
Otras áreas	9,894.14	44.97

Servicios

La oferta de **servicios aéreos directos** desde Colombia a Guatemala es deficiente.

Las opciones de transporte corresponden a vuelos con **conexiones** en **Costa Rica, Panamá y Miami**.

Principalmente **Panamá y Miami** ofrecen alternativas de aviones cargueros.

Tarifas

Origen	Destino	Tipo de carga	Tarifa US\$ (+ de 500 kg)
Bogotá	C. Guatemala	General	0,90 y 1,62
Bogotá	C. Guatemala	Perecedera	1,06 y 1,62

Agencias

AEREO RUTA MAYA.

Dirección: Av Hincapié y 18 C Final Z-13 Int. Aerop La Aurora
Hangar L-16 Teléfono: (502)23390502 - Guatemala

ALMACARGO S.A.

Dirección: Calz Roosevelt Km 15. Z-2 Mixco C.Com.Molino de Las Flores
Of 72 Teléfono: (502)24371947, (502)24354228 - Guatemala

D H L.

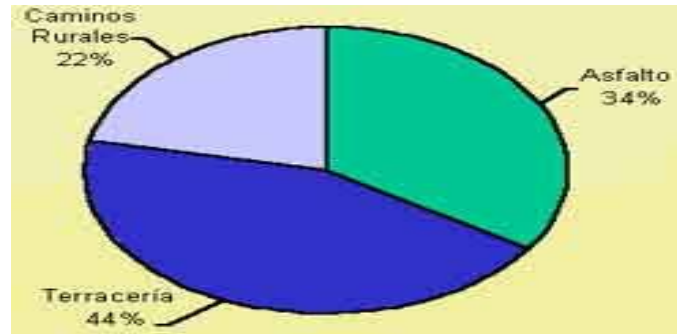
Dirección: Av Hincapié 25-10 Z-13
Teléfono: (502)23398400, (502)23398499- Guatemala

COMBEX-IM.

Dirección: 15 C Z-13 Aerop Int Parqueo Combex-Im Express Aéreo
Teléfono: (502)23612702 - Guatemala

Transporte y logística

Infraestructura Vial: 15.000 km



Transportistas

La mayoría de las **Agencias de Carga** poseen sus **propias** empresas de **transporte terrestre**

No es posible identificarlas por motivos legales son constituidas como **sociedades mercantiles**

Afiliadas a **FECATRANS** Federación Centroamericana de Transportistas

Tarifas

Cálculo del Costo por kilómetro recorrido sobre la base de tarifas actuales de empresas afiliadas a Fecatrás desde Ciudad de Guatemala

Destinos	Tarifas 2003 Promedio		Distancias en Km. c /retorno	Tarifas por Kilómetro	
	Dólares	Quetzales		Dólares	Quetzales
Ciudad Hidalgo	341.77	2,700.00	530	0.6449	5.09
San Salvador	341.77	2,700.00	550	0.6214	4.91
San Pedro Sula	570.25	4,505.00	1,052	0.5421	4.28
Tegucigalpa	705.82	5,576.00	1,260	0.5602	4.43
Managua	860.76	6,800.00	1,680	0.5124	4.05
San José	1,167.09	9,220.00	2,500	0.4668	3.69
Ciudad Panamá		15,800.00	4,270	0.4684	3.70
Promedios	5,987.47		11,842	0.5056	

Fuente: Tarifas de las empresas afiliadas a Fecatrás en Guatemala

Tiempos de Entrega: Los tiempos de entrega de las mercancías en las operaciones de transporte internacional, pueden variar en función de las condiciones imperantes en los países de la región centroamericana.

Tiempos de entrega entre Ciudad de Guatemala y otras ciudades de Centro América

Desde	Hasta	Tiempo*
	San Salvador	1
Ciudad Guatemala	San Pedro Sula	2
Ciudad Guatemala	Tegucigalpa	
Ciudad Guatemala	Managua	2
Ciudad Guatemala	San José	3
Ciudad Guatemala	Ciudad Panamá	4

* Tiempos estimados en días
Fuente: FECATRANS

Trámites de Aduana

La importación de mercancías a Guatemala procedentes de cualquier lugar del mundo exige dos documentos:

- Factura comercial
- Documento de embarque

Los trámites de **importación** requieren de un **agente de aduanas en Guatemala**.

Las **importaciones** antes de la **nacionalización** se depositan en Almacenes Generales de Depósito.

Exigen la tramitación de la **declaración aduanera** de importación y el **pago de los derechos arancelarios y no arancelarios** correspondientes.

Registro de importadores

Todos los **importadores** y **exportadores** guatemaltecos deben **registrarse y obtener una licencia**

Cómo inscribirse en el registro de Importadores

- Tener un Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Tener como mínimo un negocio, que esté afiliado a impuestos.
- Tener acceso a INTERNET (no es indispensable, se puede acudir a Agencias u Oficinas Tributarias de SAT).
- Tener contrato de adhesión a BancaSAT en un banco del sistema.
- **BancaSAT** es el sistema de **presentación y pago de tributos** en forma **electrónica**, que opera a través de los bancos autorizados por **SAT**, utilizando los **servicios de banca en línea**.

Pasos en la inscripción del registro de importadores

- El banco entrega un pin para poder ingresar a BANCASAT en Internet.
- Se accede a BANCASAT, encuentra el formulario SAT-101, el cual se debe transmitir con la información solicitada.
- Antes de transmitirlo, se debe verificar que el domicilio fiscal registrado en el Número de Identificación Tributaria (NIT) sea el mismo que se tiene en la actualidad.



Importaciones Aéreas

Presentar documentos originales en la Aduana, conocida como COMBEX.

De la **Aduana** la mercancía se **traslada directamente** a las **bodegas del comprador**, sin pasar por el **almacén fiscal**.

Importaciones Marítimas

Hay dos puertos a través de los cuales ingresan buques provenientes de Colombia:

Puerto de Santo Tomás de Castilla, en la costa Atlántica donde atracan buques provenientes de Cartagena

Puerto Quetzal, en el Océano Pacífico para barcos cuyo origen es el puerto de Buenaventura.

Carga Consolidada

Obligatoriamente debe ser a almacén fiscal.

El documento que se maneja es el Bill of Lading, este puede ser BD madre o BD hijo.

Régimen de Importación Temporal: La mercancía destinada **temporalmente a ferias o exhibiciones no paga impuestos**, pero se debe **garantizar** la suspensión de los términos aduaneros mediante una **póliza de importación temporal**, denominada LC ó LR.

Afianzadoras: Para obtener una fianza el cliente debe ser **conocido por la institución financiera**. Ello ocasiona la dificultad que la fianza sea concedida a un exportador colombiano sin operaciones previas en Guatemala.

Documentos para la Importación

Facturas: original en cualquier idioma pero preferiblemente en español o inglés. Debe contener las cantidades en dólares americanos. El cálculo de los aranceles se realiza sobre el valor CIF.

Lista de Empaque: indispensable en el caso de los productos colombianos, aunque no haya normativa al respecto. Incluya esta información:

- Número de Conocimiento de Embarque

- Número de contenedor (si fuera el caso)

- Nombre del Exportador Nombre del Consignatario

- Unidades relacionadas con Bultos; marcas en los bultos

- Peso y volumen por partida

- Espacio para observaciones

Documentos para la importación

Conocimiento de Embarque o BL: documento es emitido por la **naviera** en el caso del **BL madre** y por la **agencia de carga** en el caso de los **BL hijos** (solo aplican para carga consolidada). En el caso de importaciones **aéreas** este documento se denomina **Airway Bill** y sus funciones son las mismas.

Certificado de Origen: Actualmente Colombia y Guatemala han negociado un acuerdo que beneficio a productos colombianos de una disminución de aranceles. TLCTN Centroamérica.

Declaración del Valor: firmada por el consignatario para todo embarque con un valor **superior a US\$500**. Se utiliza para garantizar que el valor de la factura sí es el correcto.

Detalle de Productos e Instrucciones para Agente Aduanal: Este documento es exigido por la Agencia de Logística, y se utiliza para elaborar las declaraciones de importación

Trato Arancelario Preferencial: Se aplica un trato preferencial a todo **importador que lo solicite en la declaración aduanera de importación.**

Pasos para Trato Arancelario Preferencial:

El importador debe demostrar, a solicitud de la autoridad aduanera, que la mercancía satisface los **requisitos de origen** del DR-CAFTA.

El importador es responsable de clasificar la mercancía, determinar su valor y documentar los datos, incluyendo la declaración y determinación de origen.

La **certificación de origen** puede ser preparada por el **importador, el productor o el exportador.**

No es **obligatorio un formato específico** para la **certificación de origen**, pero hay que asegurarse de suministrar toda la información necesaria.

Tarifas de derecho arancelario a la importación (DAI):

Estas tarifas son aplicables sobre el valor aduanero (CIF) de las mercancías.

Una excepción son las llantas o neumáticos, que pagan un arancel del 15%.

Bienes capital, materias primas	0%
Bienes intermedios	5%
Bienes finales	15%

Fuente: Proexport, Colombia

Tarifas y cuotas

Las tarifas y cuotas pueden variar dependiendo del producto. Igualmente, los países centroamericanos han acordado su reducción con el propósito de mantener bajos los costos de los productos importados.

Productos	Cuota (toneladas métricas)	Tarifa %
Pollo y sus subproductos (frescos, refrigerados o congelados)	7.000 Fuera de cuota	15% 45%
Carne roja fresca y congelada	1.595 Fuera de cuota	0% 30%
Manzanas y peras	7.500 Fuera de cuota	12% 25%
Trigo y trigo duro	393.322 Fuera de cuota	1,20% 6%
Maíz amarillo	29. 000 paddy Molido	18% 32,4%
Harina de trigo	17.984 Fuera de cuota	8,28% 15%

Las medidas para-arancelarias

- Impuesto al Valor Agregado (IVA): **doce por ciento (12%)** aplicable sobre el valor aduanero (CIF) de las mercancías importadas
- Impuesto Específico de Consumo: Para productos como bebidas alcohólicas, cemento y vehículos.



Normas de origen: Criterios y procedimientos que deben seguir las empresas para determinar si una mercancía califica como originaria, y para certificar y verificar este origen.

País de origen: Es el país donde la mercancía es enteramente obtenida, producida o transformada.

Criterios de Origen:

Productos enteramente obtenido: Es aquel que no contenga materiales de países por fuera del DR-CAFTA.

Transformación suficiente: mercancías producidas con materiales no originarios pero que cumplan los siguientes criterios:

- Regla del cambio arancelario.
- Valor de contenido regional.
- Otros criterios

Las licencias: Los importadores de productos de **origen animal o vegetal** requieren autorización del **Ministerio de Agricultura**.

El Ministerio de Salud provee de un registro y una licencia sanitaria denominada "**Certificado de Libre Venta**" y debe ser autenticado en el país de origen por la autoridad sanitaria competente.

Para la importación de tabaco y bebidas alcohólicas existen regulaciones específicas.

Entrada temporal: Están libres de arancel las materias primas, los productos intermedios y los empaques y maquilas usados en la producción o ensamble de mercancía que será **exportada por fuera de Centroamérica**.

Los productos prohibidos: la importación de armas, incluidas las de rango militar.

Sobre la propiedad intelectual: Guatemala se esfuerza por proteger la propiedad intelectual a través de diferentes vías, entre las cuales se cuentan:

Es miembro de la OMC: Aspectos de los **Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC)**.

Tiene establecida la **Ley de la Propiedad Industrial de 2000**.

Estableció al **Ministerio de Economía** como autoridad competente para el registro de la propiedad intelectual.

Pasos para obtener el registro de marca:

Cualquier persona **natural o jurídica** puede obtener el registro de marca comercial.

Este registro se solicita a través del **formulario oficial** en original; valor 2 quetzales aproximadamente.

Los derechos garantizados a través del **registro de la marca comercial son por 10 años** y pueden renovarse por un periodo igual.

Documentos requeridos para el registro de marca:

- **Cinco etiquetas** con el nombre de la marca, legibles y no mayores de diez centímetros.
- **Certificado** de registro básico del país de origen o en su defecto una declaración jurada de adopción de marca.
- **Nombramiento o poder** que acredite **al abogado** que realiza los trámites.
- **Timbre forense** por valor de 1 quetzal aproximadamente.

Derechos de Autor:

Los **nacionales** de cualquier país gozan de los mismos derechos, recursos y medios legales para defender sus derechos, que los **guatemaltecos**.

Las **obras publicadas en el extranjero** gozan de **protección** en el territorio nacional, de conformidad con los **tratados y convenios internacionales aprobados y ratificados por Guatemala**

Contratar con el Estado:

En cada licitación las bases determinan el **porcentaje** en que se estimará cada uno de los criterios.

En las **licitaciones internacionales** es preferible que las empresas extranjeras estén acompañadas de un **socio local**.

Principio de **transparencia en las licitaciones**, todos los concursos se deben publicar en la página Web www.guatecompras.gt

Empaque, Embalaje y Etiquetas:

(Norma COGUANOR NGO 34039)

Ser precisos y claros en la información suministrada acerca de la **naturaleza**, su **composición**, **calidad**, **cantidad**, **origen** o **procedencia**, tratamiento general y sobre otras propiedades esenciales de los productos alimenticios.

Los **materiales** de las etiquetas, sus inscripciones y su tamaño mínimo deben guardar **relación con el tamaño del envase**.

Deben ser redactadas en **idioma español** y no deben tener leyendas de significado ambiguo, ilustraciones y adornos que induzcan al engaño o incluir información que no se pueda comprobar.

No se permiten indicaciones que le atribuyan al producto un **efecto curativo o preventivo**.

5. Cultura empresarial y forma de organización de negocios

El viaje de negocios es la **culminación** de la etapa de preparación para abordar un mercado objetivo.

Un viaje de negocios a Guatemala exige **preparación**.

Se debe dimensionar el **mercado objetivo** y conocer **detalles prácticos** del mercado.



Requisitos de Emigración: La Ley de Migración y Extranjería, Decreto 9598 de 1998, regula las relaciones de los extranjeros con Guatemala.

Documentos exigidos para entrar al país: **pasaporte válido y visado, para aquellos países que lo requieran (entre ellos Colombia).**

Las clases de visados son:

Ordinario: para extranjeros con el propósito de permanecer hasta 2 años.

Negocios: justificar la necesidad de ingresar al país con el propósito de hacer negocios, acreditar ser representantes o agentes de entidades públicas o privadas extranjeras

Visado de salida: Los extranjeros residentes en el país deben solicitar en la Dirección General de Migración el correspondiente visado de salida.

Los requisitos para solicitud de visas negocios

- Pasaporte vigente mínimo seis meses.
- Formulario diligenciado y firmado por el solicitante.
- Dos fotografías recientes 3 x 4 a color.
- Carta dirigida al consulado explicando motivo del viaje, fecha del mismo y tiempo de estadía en el país.
- Fotocopia legalizada del pasaporte por notaria, superintendencia de notariado y registro y del Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Carta laboral indicando cargo, sueldo y tiempo de servicio.
- Certificado de cámara de comercio.
- Boleto ida y vuelta de transporte aéreo, terrestre o marítimo.
- Fotocopia de la visa americana.
- Legalización fotocopia del pasaporte **US\$ 10**
- El valor de la visa de negocios es de **US\$ 50**

Elabore su Itinerario con antelación

Los planes de viaje deben reflejar lo que la empresa espera alcanzar. El empresario **no debe perder de vista los objetivos** de su desplazamiento.

Antes del viaje, la persona debe tener a la mano sus contactos, debe **confirmar las citas** y debe revisar las programaciones de transporte.

Como regla general, las personas de negocios deben tener una **agenda lo suficientemente flexible** para afrontar imprevistos.

El mercado

No se puede hablar de un mercado guatemalteco como tal, puesto que los gustos y preferencias de los consumidores varía de acuerdo con la composición de la población.

La preparación debe centrarse en una **buena agenda**, con **suficientes citas**, bien **seleccionadas** y acordes con el **perfil del producto**.

La zona de interés se debe seleccionar según **la industria** a la que va enfocado el producto.

Los clientes:

Una vez se tenga la agenda de citas, hay que averiguar las características de las **empresas** con las que se van a tener las citas de negocios.

Esto proporcionará **seguridad** en el momento de la cita y le permitirá tener elementos, tanto de juicio como de conversación para el desarrollo de ésta.



Reunión de negocios:

Las citas deben establecerse con **antelación**. Esto para que el personal clave esté disponible y **reserve en su agenda**.

Hay que tener en cuenta que el empresario querrá saber si el **producto cumple** con los requisitos y estándares de acceso al mercado. La **lista de precios** debe estar actualizada de forma que se pueda usar en la negociación.



Seguimiento del viaje

Realizar un pronto **seguimiento** a los contactos realizados durante el viaje.

Enviar una **carta de agradecimiento** luego de la cita de negocios.

Mantener diálogo fluido con los posibles clientes y **cumplir con lo pactado** (muestras, lista de precios, información adicional)

Datos Importantes

Tenga a la mano los datos de aquellas entidades que le pueden servir de ayuda en un momento de emergencia o en caso de una consulta:

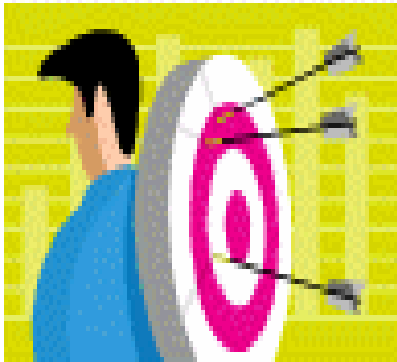
Embajada de Colombia en Guatemala: 5 Avenida 5-56, Edificio Europlaza, Torre 1, nivel 16, oficina 1603, zona 14 Guatemala. Teléfono: 502 385 3432 - 385 3433 - 385 3434 Fax: 502 385 3438. Ciudad de Guatemala, Guatemala

Dirección General de Migraciones: 4a Calle 4-3, zona 9. Guatemala, C.A Ciudad de Guatemala, Guatemala

Ministerio de Economía : 8 a Avenida 21-10-43, zona 1 Tel.: (00502) 2253-1502

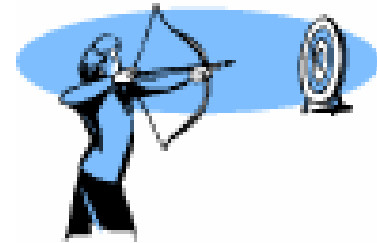
Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala: 2 a Avenida 4-17, zona 1 PBX: (00502) 2348-0000

Formas de organización de negocios



- Establecerse en Guatemala le puede cubrir el mercado Centroamericano.
- Es importante tener en cuenta cuales son los requisitos e implicaciones. No existen grandes obstáculos.
- Hay que asesorarse de especialistas locales para garantizar el posicionamiento del producto con un nivel de inversión inicial no muy alto.

- Determine el producto
- Clasifique el producto
- Registre su marca
- Revise los diferentes acuerdos y tratados comerciales a fin el pueda sacar la máxima partida de ellos.



- Organización Mundial del Comercio (OMC)
- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala Colombia AAP 5
- Arancel Externo Común de Centroamérica
- TLC Triángulo del Norte

Distribución Comercial

50% de los exportadores inician con un **distribuidor** bien posicionado, ya que es mejor que una sede comercial.

Si su producto o servicio tiene componente de preventa y de brindar servicios posventa, es mejor ingresar con un agente o distribuidor (exclusividad).

Material de Publicidad

Los medios más utilizados son televisión, diarios, revistas y radio.

Otra alternativa son las publicaciones específicas o aquellas dedicadas al comercio internacional.

Canales de distribución

Tres opciones:

- Grandes Distribuidores - Red Propia (Inversión compartida y cubrimiento nacional).
- Distribuidores independientes
- Agentes o vendedores

Implantándose en el mercado

En Guatemala, los impuestos se generan a nivel nacional, departamental y local.

Los recaudos más importantes son:

- **Aranceles:** Entre el 0% y 20%
- **Impuesto al Valor Agregado (IVA):** doce por ciento(12%) aplicable sobre el valor aduanero (CIF) de las mercancías importadas.
- **Impuesto Específico de Consumo:** para productos como bebidas alcohólicas, cemento y vehículos.
- **Impuesto a la Renta:** treinta y uno por ciento(31%)

Régimen de inversión extranjera: Los extranjeros podrán ejercer el comercio y representar a personas jurídicas cuando hayan obtenido su inscripción de conformidad con las disposiciones del Código del Comercio,

Impuesto Extraordinario y Temporal (IETAP): Grava a las empresas mercantiles y agropecuarias IEMA, cuando su margen bruto es superior al 4% de sus ingresos brutos. Es de carácter extraordinario y temporal. Finalidad: financiar acuerdos de paz. Tiene vigencia hasta el 31 de diciembre de 2007.

Impuesto sobre timbres fiscales y papel sellado especial para protocolos: La tarifa aplicada es del 3% del valor de los actos o contratos.

Dos opciones

Nacional
Extranjera

Inscripción en el Registro Mercantil:

Los comerciantes individuales capital de 2.000 quetzales están obligados al Registro Mercantil.

Documentos

Presentar el pasaporte

Llenar un formulario datos y actividad económica

Certificación de capital e de 2.000 quetzales.

Tiempo

Dos días registro.

Plazo no superior al mes de haberse constituido, de haberse abierto la empresa o de haber iniciado operaciones.

Formas de constituirse

Sociedad Anónima

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Responsabilidad de accionistas y socios: en la limitada como en la anónima, responsabilidad de los accionistas limitada a los aportes de capital

Agencias o Sucursales de Empresas Extranjeras:

Sociedad extranjera está constituida en el país de origen

Nombrar un representante en Guatemala

Garantía USD 50.000

	Establecerse como Empresa Guatemalteca	Establecerse como Sucursal Extranjera
Beneficios	Iguals obligaciones y beneficios que una empresa local	La Ley de Inversión Extranjera garantiza la libre remisión del capital y la disponibilidad de divisas.
Requisitos	Los comerciantes individuales que tengan un capital de 2.000 quetzales .	Aprobación del Ministerio de Gobernación
Contratar un Abogado	No es necesario contratar un abogado que ejerza como mandatario y representante legal de la empresa .	Esta persona debe estar autorizada para realizar cualquier negocio jurídico en nombre de la empresa
Legalización de la documentación	La escritura en el Registro Mercantil para obtener la personería jurídica.	Toda la documentación legalizada y traducida al español y protocolizada por notario guatemalteco.
Seguridad Social	Inscribirse en la Superintendencia de Administración Tributaria SAT	Inscribirse en la Superintendencia de Administración Tributaria SAT

Registro de sociedades: Para obtener la personería jurídica se requiere de la inscripción en el Registro Mercantil; esta se realiza con base en el testimonio respectivo, el cual comprende:

- Forma de organización y objeto
- Denominación o razón social y nombre comercial.
- Domicilio, incluido el de las sucursales.
- Plazo de duración (puede ser indefinido).
- Capital social.
- Notario que autorice la escritura de constitución así como fecha y lugar de la misma.
- Órganos de administración y vigilancia
- Facultades de los administradores.

La Constitución de la República recoge el derecho al trabajo y los derechos sociales mínimos así como su carácter irrenunciable.

- No discriminación
- Edad mínima para laborar se establece en 14 años
- Periodo de prueba dos primeros meses antes de celebrar contrato a término indefinido.
- Duración del empleo: tiempo indefinido.
- Los contratos a término fijo y los contratos de obra tienen carácter de excepción. Los contratos temporales incluidos en el Código de Trabajo se denominan "a plazo fijo";

Salarios

Agrícolas: Q 38,60 equivalentes a US\$6 al día

No agrícolas: Q 39,67

El patrono tiene obligación de pagar catorce mensualidades al año
12 meses del año

1 en mes de julio

1 en el mes de diciembre el aguinaldo

Jornada laboral diurna efectiva

No puede exceder las 8 horas diarias, las 48 horas a la semana.

La jornada ordinaria de trabajo nocturno no puede exceder las 6 horas diarias ni las 36 semanales.

Existe una gran diversidad cultural

- Guatemala moderna, cosmopolita y pujante
- Guatemala de las comunidades indígenas

Fuerte sentimiento patriótico

Hay que tener en cuenta aspectos como:

- Forma de vestir
- Tipo del consumidor al que se quiere llegar



**Pesa más tradición que la innovación a la hora
de seleccionar productos**





Tenga presente que las condiciones de tráfico en Ciudad de Guatemala son difíciles.



- El ritmo de las negociaciones suele ser lento
- Las reuniones inician con una breve conversación informal (en algunos casos de manera extensa) pero se entra en materia rápidamente
- Es fundamental ser conciso e ir al punto
- El NO, no existe
- Cada industria tiene sus propias reglas y normas; debemos estar familiarizados con éstas y seguros de poder cumplirlas



**Existe un ambiente altamente legalista y con
tendencia al litigio**



Ministerio de Economía, Guatemala,

<http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/index.html>

Sistema Arancelario Centroamericano, Guatemala

<http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/index.html>

Federación de Cámaras de Comercio de Centroamérica (FECAMCO)

http://www.fecamco.com/docs/boletines/PDF/guatemala_reporte_economico_enero

Proexport, Colombia

<http://www.proexport.com.co>

Instituto de Comercio Exterior de España

<http://www.icex.es>

Protocolo de Negocios en Guatemala,

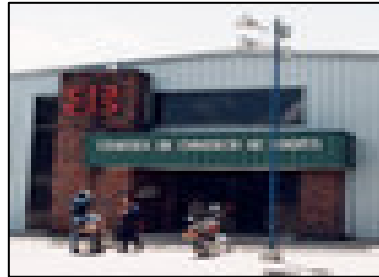
<http://www.protocolo.org/gest>

Finalmente

Haga negocios con Guatemala

y

aproveche las oportunidades



CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS CIN

GLORIA STELLA PLAZAS PERALTA
Asesora

e-mail: proespec@ccb.org.co

Teléfono: (571) 334 5499 – 344 5491, extensión 109

Fax: (571) 344 5473

SOMOS LA CÁMARA DE LA GENTE PARA LA GENTE



c b
CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad

www.ccb.org.co